

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pertumbuhan sektor wirausaha dalam negeri dikatakan cukup baik. Hal ini ditunjukkan dengan tumbuhnya jumlah wirausahawan di Indonesia yang melonjak tajam dari 0,24% menjadi 1,56% dari jumlah penduduk. Saat ini Badan Pusat Statistik (BPS) nasional mengungkapkan di Indonesia kini ada 55,53 juta UMKM dan 54 juta lebih diantaranya adalah usaha mikro, kecil dan menengah. UKM di Indonesia sangat penting bagi ekonomi karena menyumbang 60% dari PDB dan menampung 97% tenaga kerja. Tetapi akses ke lembaga keuangan sangat terbatas baru 25% atau 13 juta pelaku UKM yang mendapat akses ke lembaga keuangan. Pemerintah Indonesia, membina UKM melalui Dinas Koperasi dan UKM, di masing-masing Provinsi atau Kabupaten/Kota. Kemenkop optimistis tahun 2014 pertumbuhan wirausaha ke titik ideal minimal 2% dapat tercapai. Masyarakat kelas menengah di Indonesia tumbuh signifikan. Selama lebih dari 10 tahun pertumbuhannya dua kali lipat. Ini artinya pertumbuhan kelas menengah yang semakin besar akan meningkatkan permintaan pelayanan yang lebih baik, menuntut pendidikan lebih baik, infrastruktur lebih baik, dan konsumsi lebih besar. Faktor inilah yang akan mengubah pola investasi yang berkembang di Indonesia. Akan ada banyak investor yang masuk ke sini karena Indonesia adalah negara dengan pertumbuhan pasar konsumsi yang tinggi. Namun, ada juga implikasinya bagi pemerintah, yaitu harus memuaskan kebutuhan yang semakin

meningkat dan aspirasi masyarakat. (Sumber: www.finalgetsugatensho.com diakses 15:29, 05 Desember 2012).

Pemerintah mendorong usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) untuk terus tumbuh sehingga bisa lebih banyak menyerap tenaga kerja. UMKM diharapkan semakin berperan dalam menekan angka pengangguran. Jumlah UMKM terlihat lebih besar dibandingkan dengan usaha besar atau industri besar. Sehingga krisis global tidak berdampak terhadap UMKM. Pasalnya, para pelaku UMKM terus memaksimalkan potensi di dalam negeri. Industri kreatif di dalam negeri terbukti tahan terhadap krisis dan mampu bertahan, serta tidak tergantung pada pembiayaan yang bersumber pada luar negeri. Perkembangan UMKM pun terus meningkat dari waktu ke waktu. Terlihat pada Tabel 1.1

TABEL 1.1
PERKEMBANGAN DATA USAHA MIKRO KECIL, MENENGAH
(UMKM) TAHUN 2010 – 2012

TAHUN	JUMLAH
2010	53.823.732
2011	55.206.464
2012	56.539.560

Sumber : www.depkop.go.id (data diolah)

Tabel 1.1 menggambarkan terjadinya perkembangan usaha mikro kecil, menengah (UMKM) dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Pada tahun 2010 jumlah UMKM sebesar 53.823.732. Sedangkan pada tahun 2011 jumlah UMKM sebesar 55.206.464 unit dan jumlah UMKM pada tahun 2012 yaitu

56.539.560. Perkembangan dari tahun 2010 ke 2011 adalah 1.382.732 dan perkembangan dari 2011 ke 2012 sebesar 1.333.096.

UMKM merupakan salah satu tumpuan perekonomian Indonesia. Hingga tahun 2011, tercatat sekitar 99,99% usaha di Indonesia adalah UMKM, sedangkan 0,01% lainnya tergolong sebagai usaha besar. Tingginya angka tersebut membuat peranan UMKM Indonesia berdampak signifikan terhadap masyarakat. Jumlah UMKM pada tahun 2010 yang mencapai 53,82 juta unit mampu menyerap 99,40 juta tenaga kerja Indonesia. Hal tersebut pun berpengaruh terhadap total Produk Domestik Bruto (PDB) yang mencapai 57,12 persen. Oleh karena itu diperlukan suatu terobosan program yang mampu menggerakkan potensi ekonomi setiap daerah. Potensi tersebut harus ada di setiap daerah dan mampu dikembangkan menjadi potensi unggulan. (Sumber: Statistik UMKM Tahun 2009-2010. Kementerian Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, diakses, 17:10, 10 Desember 2012)

Sektor Usaha Kecil dan Menengah di Jawa Barat menjadi penyumbang terbesar bagi Produk Domestik Regional Bruto Jawa Barat yakni mencapai 62,3 persen. Menurut Kepala Dinas Koperasi dan UKM Jawa Barat Wawan Hermawan Jumlah UKM di Jawa Barat mencapai 8,2 juta, terbesar di Indonesia. Dan berkontribusi ke PDRB secara keseluruhan mengungguli usaha berskala besar,. (Sumber : <http://www.antarajawabarat.com>, 09.00, 2 Maret 2013)

Berdasarkan data BPS, UMKM Provinsi Jawa Barat pada tahun 2006 sebesar 61,7% dan menjadi 61,66% pada tahun 2007. Kemudian jumlah UMKM di Propinsi Jawa Barat pada tahun 2010 adalah 8.731.829 unit dan menyerap

tenaga kerja sebanyak 16.087.850 orang. Berikut merupakan jumlah UMKM di Propinsi Jawa Barat selama tiga tahun yang bisa dilihat dalam Gambar 1.1.



Jumlah Unit Usaha	Tahun	Miko	Kecil	Menengah	Besar	Total
	2010	8,616,294	106,591	7,408	1,536	8,731,829
	2011	8,626,671	116,062	8,181	1,728	8,752,642
	2012	9.042.519	115.749	8.235	1.853	9,168,356

Serapan Tenaga Kerja (Jiwa)	Tahun	Mikro	Kecil	Menengah	Besar	Total
	2010	12.964.464	547.765	454.082	2.121.539	16.087.850
	2011	13.172.794	607.236	498.372	2.270.763	16.549.165
	2012	13,861,814	623,556	522,325	2,374,805	17,382,500

Sumber: BPS Jawa Barat 2013

GAMBAR 1.1
JUMLAH UMKM DAN TENAGA KERJA DI PROPINSI JAWA BARAT
PADA TAHUN 2010-2012

Gambar 1.1 menggambarkan terjadinya perkembangan usaha mikro kecil, menengah (UMKM) dari tahun ke tahun mengalami peningkatan dilihat dari jumlah unit usaha dan jumlah tenaga kerja yang dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. UMKM masih memegang peranan penting dalam menampung angkatan kerja, terutama angkatan kerja yang muda yang masih belum berpengalaman atau angkatan kerja yang pertama kali masuk pasar kerja. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM masih dominan menyerap angkatan kerja khususnya di perkotaan. Perkembangan ekonomi belum dapat mengatasi persoalan klasik keterbatasan peluang kerja. Keadaan ini mempunyai dampak positif dalam mengurangi tingkat pengangguran. Sampai saat ini data baru keluar sampai 2012.

Jumlah pelaku UMKM di Kota Bandung berdasarkan pendataan Diskoperindag, sebanyak 283.618 unit. (www.pikiran-rakyat.com, diakses 13:25,

10 Desember 2012). Potensi tersebut merupakan aset untuk memperkuat pondasi perekonomian sekaligus aset bagi pengembangan perekonomian di Kota Bandung.

Salah satunya sentra industri percetakan Pagarsih Pasar Ulekan. Percetakan memberi pelayanan khusus yang jarang bisa dilakukan oleh pelanggan seperti pembuatan hand tag, souvenir, cetak undangan pernikahan, kartu ucapan terimakasih dalam pernikahan, cetak kertas surat yang memiliki kop / kepala surat, amplop hingga bidang promosi seperti poster, flyer, spanduk dan selebaran.

Daerah Pagarsih, khususnya pasar Ulekan merupakan salah satu tempat percetakan yang bergerak di bidang jasa yang dinamakan Sentra Industri Percetakan Pagarsih. Percetakan pagarsih di pasar Ulekan berbasis pada industri kreatif. Terdapat 113 toko atau pengusaha percetakan pada tahun 2012 hingga sekarang. Produk percetakan yang diproduksi oleh tangan-tangan terampil dibidang design ini sudah menggunakan alat-alat teknologi seperti komputer dengan penunjangnya aplikasi untuk mendesign produk yang ada di percetakan pagarsih pasar Ulekan. Kualitas cetak dan design di sentra percetakan pagarsih pasar Ulekan ini termasuk baik. Pada tahun 2012, Sentra Percetakan Pagarsih telah masuk ke dalam website resmi 30 sentra industri di Bandung oleh Dinas Koperasi UMKM dan Perindustrian Perdagangan Kota Bandung.

Dalam menyelenggarakan usaha yang bergerak di bidang industri yaitu percetakan, setiap pengusaha berusaha memperoleh hasil yang banyak dan berkualitas agar dapat menaikkan laba usaha tersebut.

Namun beberapa tahun ini industri percetakan Pagarsih di pasar Ulekan mengalami ketidakberhasilan usaha yaitu penurunan pada laba usahanya. Yang disebabkan oleh terjadinya kelalaian pengusaha dalam mengerjakan pemesanan, hilangnya pelanggan dikarenakan tidak bisa membayar barang yang sudah dipesan, naiknya harga bahan baku yang mengakibatkan terjadinya daya saing antar pengusaha percetakan dan kurang bisanya pengusaha mengatur waktu yang sudah ditentukan oleh pemesan barang. Pemesan barang pada percetakan selalu melakukan perjanjian yang biasa disebut kontra bon. Perjanjian tersebut apabila barang datang tidak sesuai dengan waktu yang ditentukan, pemesan tidak akan membayar ongkos kirim. Selain itu jika ada barang yang cacat atau biasa disebut reject akan dikembalikan kepada percetakan yang akan mengakibatkan berkurangnya pendapatan usaha pengusaha percetakan. (Hasil wawancara dengan pengusaha percetakan, Senin, Pukul 16:35, 19 November 2012, Sentra Percetakan Pagarsih pasar Ulekan, Bandung). Berikut merupakan pendapatan usaha pengusaha sentra percetakan Pagarsih pasar Ulekan selama tiga tahun terakhir yang bisa dilihat dalam Tabel 1.2.

TABEL 1.2
JUMLAH LABA PENGUSAHA SENTRA PERCETAKAN
PAGARSIH PASAR ULEKAN

No	Nama Pemilik Perusahaan	Tahun					
		2011		2012		2013	
		Laba	Target Laba	Laba	Target laba	Laba	Target Laba
1	Alex Iskandar	120.000.000	150.000.000	135.000.000	150.000.000	156.000.000	170.000.000
2	Budi Nugraha	72.000.000	80.000.000	60.000.000	80.000.000	58.500.000	100.000.000
3	Ajo	127.500.000	140.000.000	118.500.000	140.000.000	111.000.000	140.000.000
4	Asep	57.000.000	60.000.000	84.000.000	100.000.000	78.000.000	100.000.000

No	Nama Pemilik Perusahaan	Tahun					
		2011		2012		2013	
		Laba	Target Laba	Laba	Target laba	Laba	Target Laba
5	Deni	76.500.000	100.000.000	76.500.000	100.000.000	70.500.000	100.000.000
6	Robinson	46.500.000	70.000.000	45.000.000	70.000.000	33.000.000	80.000.000
7	Nasrullo h Shiddiq	75.000.000	100.000.000	74.100.000	100.000.000	69.000.000	120.000.000
8	Jajang Iskandar	79.500.000	120.000.000	78.000.000	130.000.000	72.000.000	150.000.000
9	Muham mad Arrofi	46.500.000	75.000.000	57.000.000	80.000.000	58.500.000	100.000.000
10	Yusrima nsyah	52.500.000	80.000.000	45.000.000	80.000.000	58.500.000	90.000.000
Jumlah		753.000.000	975.000.000	773.100.000	1.030.000.000	765.000.000	1.150.000.000

Sumber: Diolah dari Pra Penelitian pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan, 2014

Tabel 1.2 menggambarkan bahwa pendapatan usaha pengusaha sentra percetakan Pagarsih pasar Ulekan selama tiga tahun terakhir terjadi penurunan pada beberapa pengusaha. Seperti yang terjadi pada Budi Nugraha pada tahun 2011 sebesar Rp. 72.000.00 turun menjadi Rp. 60.000.000 pada tahun 2012 dan di tahun 2013 menjadi Rp. 58.500.000. Penurunan tersebut dialami juga oleh beberapa pengusaha percetakan seperti Ajo, Deni, Robinson, Nasrullo Shiddiq dan Jajang Iskandar. Adapula yang mengalami kenaikan dari tahun ke tahun seperti Alex Iskandar di tahun 2011 sebesar Rp. 120.000.000 naik menjadi Rp. 135.000.000 pada tahun 2012 dan di tahun 2013 menjadi Rp. 156.000.000. pengusaha lainnya yang mengalami peningkatan ialah Asep Kusnandar dan Muhammad Arrofi. Hal tersebut terjadi dikarenakan dampak krisis global. Selain itu dikarenakan menghilangnya customer dikarenakan tidak bisa membayar barang yang sudah dipesan, naiknya harga bahan baku yang mengakibatkan terjadinya daya saing antar pengusaha percetakan dan kurang bisanya pengusaha

mengatur waktu yang sudah ditentukan oleh pemesan barang, kurang telitnya pengusaha dalam pengerjaan pemesanan barang yang berdampak pada rendahnya kualitas hasil cetakan dan ketidaksesuaian jadwal yang dijanjikan kepada pemesan barang.

Selain dari pendapatan usaha dapat dilihat dari target yang dibuat oleh pengusaha. Data pendapatan usaha pada Tabel 1.3 ditambah dengan data target laba yang ingin dicapai oleh para pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan. Dapat diketahui bahwa dengan adanya kenaikan pendapatan usaha di setiap tahunnya tidak dapat menjamin bahwa target laba yang ingin dicapai oleh pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan dapat tercapai. Berikut merupakan jumlah produksi pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan selama tiga tahun terakhir.

TABEL 1.3
PRODUKSI PERCETAKAN DALAM PEMBUATAN HAND TAG
TAHUN 2011-2013

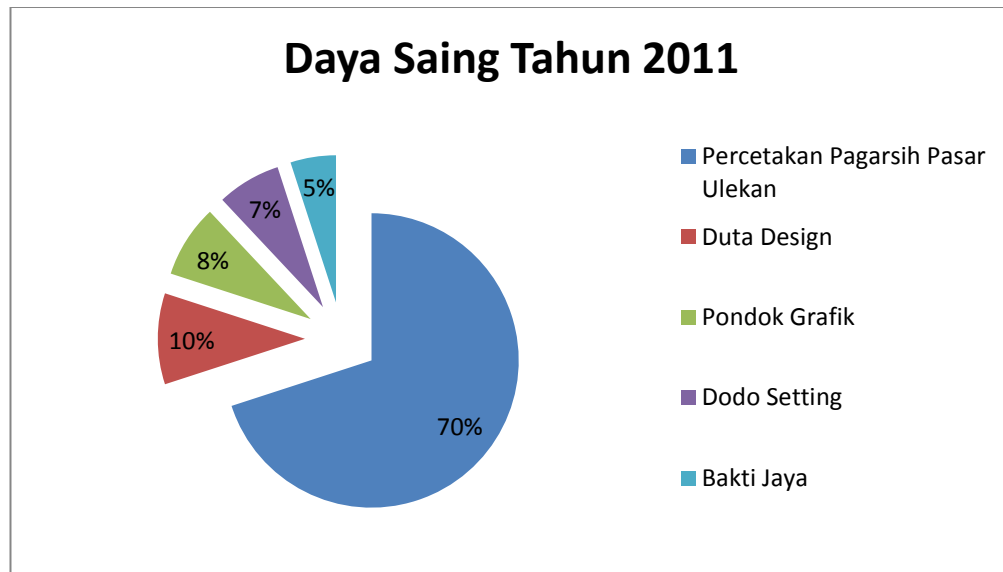
No.	Nama Pengusaha	Tahun		
		2011	2012	2013
1.	Alex	96.000.000	120.000.000	144.000.000
2.	Budi	72.000.000	48.000.000	46.000.000
3.	Ajo	120.000.000	120.000.000	96.000.000
4.	Asep	48.000.000	72.000.000	60.000.000
5.	Deni	72.000.000	72.000.000	69.000.000
6.	Robinson	36.000.000	36.000.000	32.400.000
7.	Nasrullah	70.800.000	69.600.000	66.000.000
No.	Nama Pengusaha	Tahun		

		2011	2012	2013
8.	Jajang	76.800.000	75.000.000	70.800.000
9.	Opi	43.200.000	50.400.000	55.200.000
10.	Yusrimansyah	49.200.000	42.000.000	55.800.000

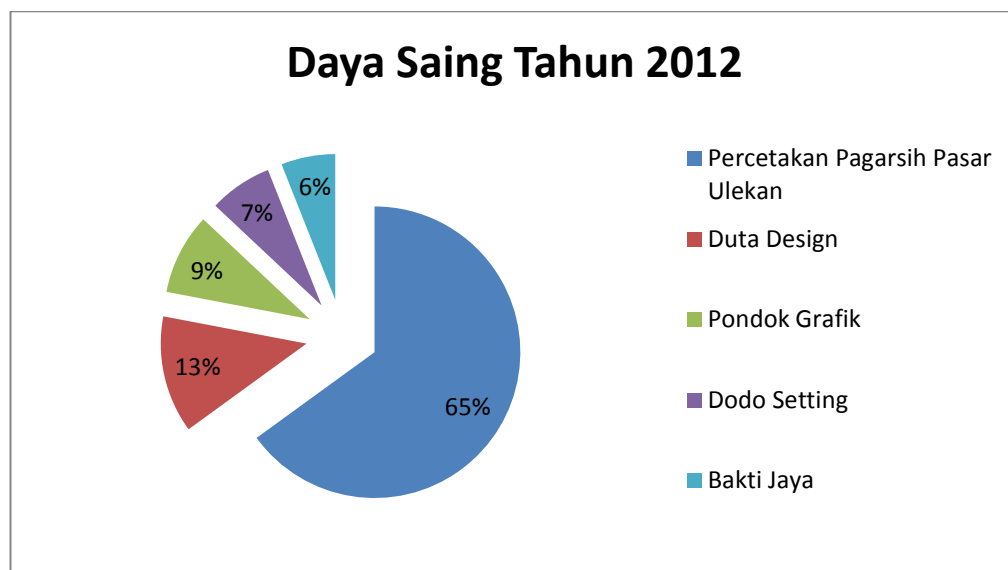
Sumber: Diolah dari Pra Penelitian pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan, 2014

Pada Tabel 1.3 di atas dapat diketahui bahwa jumlah produksi hand tag fluktuatif menurun. Seperti yang terjadi pada Budi di tahun 2011 sebesar Rp. 72.000.000 kemudian pada tahun 2012 sebesar Rp. 48.000.000 dan pada tahun 2013 menjadi Rp. 46.000.000. Penurunan tersebut dialami juga oleh beberapa pengusaha percetakan seperti Ajo, Asep, Deni, Robinson, Nasrulloh dan Jajang. Adapula yang mengalami kenaikan dari tahun ke tahun seperti Alex Iskandar di tahun 2011 sebesar Rp. 96.000.000 naik menjadi Rp. 120.000.000 pada tahun 2012 dan di tahun 2013 menjadi Rp. 144.000.000 pengusaha lainnya yang mengalami peningkatan ialah Arrofi dan Yusrimansyah. Fenomena tersebut disebabkan karena adanya persaingan harga antar pengusaha percetakan. Sehingga membuat para pelanggan memilih percetakan yang lebih murah harganya dibandingkan dengan percetakan lainnya. Terkadang para pengusaha percetakan sudah membuat strategi pemesanan hand tag. Seperti, ketika pelanggan menginginkan harga yang tetap para pengusaha mengakalnya dengan minimal order. Yang biasanya minimal order 6.000 dijadikan 10.000. hal seperti itu yang membuat pelanggan pindah kepada pengusaha percetakan lainnya dikarenakan terkadang para pelanggan hanya membutuhkan hand tag dibawah 6000. Pada kenyataannya sentra percetakan Pagarsih pasar Ulekan di tahun 2013, banyak pengusaha yang mengalami kerugian dikarenakan pendapatan usaha yang

didapatkan tidak sesuai dengan target. Adapun tingkat daya saing yang di alami oleh para pengusaha percetakan Pagarsih Pasar Ulekan terhadap percetakan yang berada diluar pasar Ulekan. Berikut gambar 1.2, 1.3 dan 1.4 daya saing yang dapat dilihat dari tiga tahun terakhir.

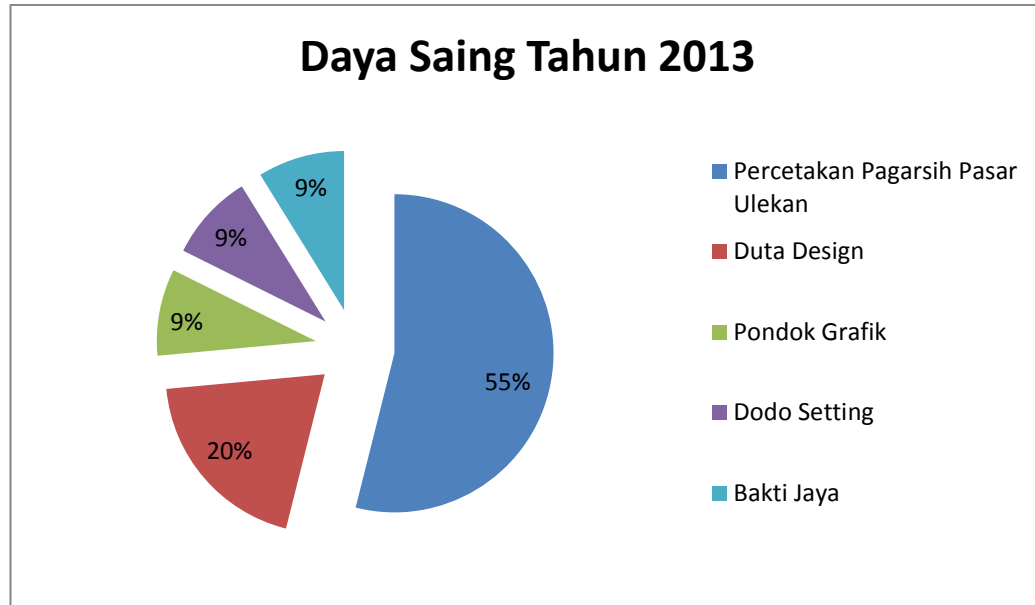


GAMBAR 1.2
DAYA SAING PERCETAKAN PAGARSIH PASAR ULEKAN TAHUN 2011



GAMBAR 1.3

DAYA SAING PERCETAKAN PAGARSIH PASAR ULEKAN TAHUN 2012



Sumber: Diolah dari Pra Penelitian pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan, 2014

GAMBAR 1.4 DAYA SAING PERCETAKAN PAGARSIH PASAR ULEKAN TAHUN 2013

Gambar 1.2, 1.3 dan 1.4 menggambarkan tingkat daya saing yang terjadi dalam tiap tahunnya. Dapat dilihat pada tahun 2011 daya saing pengusaha percetakan Pagarsih Pasar Ulekan sebesar 70%. Pada tahun 2012 menjadi 65%. Kemudian di tahun 2014 mengalami penurunan kembali menjadi 55%. Daya saing ini terjadi karena adanya pesaing yang berada diluar Pasar Ulekan seperti Duta Design, Pondok Grafik, Dodo Setting dan Bakti Jaya.

Melihat fenomena yang terjadi maka dengan meningkatkan citra baik pada pengusaha Percetakan Pagarsih Pasar akan meningkat dan mempengaruhi *customer* untuk terus berkunjung dan menggunakan jasa percetakan. Oleh karena itu, pengusaha dituntut untuk mengoptimalkan kelebihanannya dengan

memprioritaskan pelanggan. Berikut adalah alasan pelanggan menggunakan jasa percetakan Pagarsih Pasar Ulekan.

TABEL 1.4
ALASAN PELANGGAN MENGGUNAKAN JASA PERCETAKAN
PAGARSIH PASAR ULEKAN

Pertanyaan	Jumlah Pemilih
Inovasi	4
Citra Baik	21
Peluang Kerja	5

Sumber: Diolah dari Pra Penelitian pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan, 2014

Tabel 1.4 menjelaskan bahwa sebanyak 4 pelanggan memilih inovasi, 21 orang memilih citra baik dan 5 orang memilih peluang kerja. Dapat dilihat dari hasil pra penelitian di atas bahwa yang menjadi alasan pelanggan menggunakan jasa adalah karena citra baik yang terdiri dari kemampuan menekan complain pelanggan, kepercayaan dari konsumen terhadap produk yang dihasilkan perusahaan dan kepuasan konsumen terhadap kualitas perusahaan dari percetakan Pagarsih Pasar Ulekan. Survey pra penelitian ini dilakukan pada pelanggan Percetakan Pagarsih Pasar sebanyak 30 orang.

Citra baik pada percetakan Pagarsih Pasar Ulekan perlu ditingkatkan, karena citra baik bagi pengusaha sangat penting, citra baik merupakan ciri khas yang harus dimiliki oleh pengusaha percetakan untuk meningkatkan pemesanan, mengurangi tingkat complain dan dapat dipercaya oleh pelanggan sehingga mempengaruhi pelanggan untuk melakukan pemesanan dan penggunaan jasa percetakan.

Robbins (2007) dalam Moh. Fatkhul Mujib (2010:15) menjelaskan dalam menjalankan bisnis, nilai mengandung unsur pertimbangan yang mengembangkan

gagasan-gagasan seorang pribadi atau sosial lebih dipilih dibandingkan dengan bentuk perilaku atau atau bentuk akhir keberadaan perlawanan atau kebaikan. Kemudian Sukirno (2006) dalam Efa Latifah (2011:29) menjelaskan definisi kewirausahaan dalam aspek psikologi, yakni sifat kewirausahaan dikaitkan dengan perilaku diri yang lebih cenderung kepada fokus dari dalam diri (dimana keberhasilan dicapai dari hasil kekuatan dan usaha sendiri, bukan karena faktor nasib).

Gaspersz (2003:46) mengemukakan bahwa “faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha diantaranya perilaku kewirausahaan, modal kerja, pengalaman, motivasi kerja, dan keterampilan”. Pada keberhasilan usaha salah satu yang mempengaruhi adalah faktor perilaku kewirausahaan sebagai pelaku wirausaha (wirausahawan) harus memiliki perilaku kewirausahaan yang baik untuk mencapai keberhasilan.

Adapun gambaran perilaku wirausaha sentra percetakan Pagarsih pasar Ulekan Bandung dilihat berdasarkan kepribadian, pengusaha percetakan dapat dikatakan memiliki kreativitas dengan memberikan ide untuk menyarankan pembuatan design hand tag kepada para pelanggan. Dalam kemampuan hubungan, diketahui bahwa hampir semua pengusaha dapat berhubungan baik dengan orang baru yang datang ke tempat usahanya dikarenakan pengusaha bertatap muka secara langsung dengan customer dan mengetahui apa yang diinginkan pelanggan.

Berdasarkan kemampuan pemasaran, dalam hal pemasaran para pengusaha sebagian besar sudah menggunakan jasa website gratis untuk mempromosikan

usaha percetakan mereka kepada masyarakat. Selain itu promosi dari mulut ke mulut pun tetap berjalan. Dilihat dari keahlian dalam mengatur, perencanaan untuk pemenuhan pesanan produksi selalu tercapai. Akan tetapi selalu bermasalah ketika para pelanggan tidak membayar full uang dari pembuatan hand tag. Yang mengakibatkan para pengusaha menanggung rugi yang cukup besar. Dalam hal keuangan, hampir seluruhnya pengusaha percetakan selalu meminta uang dp untuk pembuatan hand tag. Karena, jika tidak ada dp pengusaha percetakan tidak dapat membuat pesanan yaitu *hand tag*. Sehingga dp dari pelanggan merupakan modal untuk membuat hand tag tersebut. (Hasil Wawancara dengan Pengusaha Percetakan Pagarsih Pasar Ulekan Bandung, 2013).

Keadaan dalam keahlian mengatur penentuan tujuan, perencanaan dan penjadwalan serta pengaturan pribadi pengusaha perlu ditingkatkan, karena keahlian dalam mengatur bagi pengusaha sangat penting, perilaku kewirausahaan yang terdapat pada pengusaha percetakan maka dapat diketahui hubungan perilaku kewirausahaan dengan keberhasilan usaha yaitu dari penjelasan Gaspersz (2003:46) mengemukakan bahwa “faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha diantaranya perilaku kewirausahaan, modal kerja, pengalaman, motivasi kerja, dan keterampilan”. Pada keberhasilan usaha salah satu yang mempengaruhi adalah faktor perilaku kewirausahaan sebagai pelaku wirausaha (wirausahawan) harus memiliki perilaku kewirausahaan yang baik untuk mencapai keberhasilan.

Berdasarkan latar belakang dan fenomena yang terjadi dalam dunia usaha ini seperti yang diuraikan di atas, maka dirasakan perlu untuk melakukan

penelitian tentang **"Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha (Survei Pada Pengusaha Percetakan Pagarsih Pasar Ulekan Bandung)"**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka peneliti mengidentifikasi masalah sebagai berikut kurangnya keahlian dalam mengatur diwujudkan dalam bentuk penentuan tujuan, perencanaan, penjadwalan, serta pengaturan pribadi yang akhirnya mengalami penurunan laba yang selaras selama tiga tahun terakhir di Sentra Percetakan Pagarsih Pasar Ulekan. Hal ini mengindikasikan adanya penurunan pendapatan usaha yang dialami oleh Sentra Percetakan Pagarsih Pasar Ulekan.

Menurut Peter Hisrich dalam Suryana (2009: 13) Kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang berbeda untuk menghasilkan nilai dengan mencurahkan waktu dan usaha, diikuti penggunaan uang, fisik, risiko, dan kemudian menghasilkan balas jasa berupa uang serta kepuasan dan kebebasan pribadi.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka yang menjadi masalah penelitian ini diidentifikasi masalah ke dalam tema sentral sebagai berikut :

Pengusaha Sentra Industri Percetakan Pagarsih Pasar Ulekan Bandung mengalami ketidakberhasilan usaha dapat dilihat dari penjadwalan pengiriman barang yang terlambat, adanya daya saing antar pengusaha percetakan, tidak mampu mengatur banyak atau

sedikitnya barang yang rusak dan perencanaan pengerjaan yang tidak dijadwalkan dengan baik yang akhirnya berdampak pada penurunan hasil pendapatan pertahunnya. Ketidakberhasilan usaha tersebut diperkirakan disebabkan oleh perilaku wirausaha yang kurang baik.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran perilaku kewirausahaan pada pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan ?
2. Bagaimana gambaran keberhasilan usaha pada pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan ?
3. Bagaimana pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini untuk memperoleh hasil temuan mengenai :

1. Untuk mengetahui perilaku kewirausahaan pada pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan.
2. Untuk mengetahui keberhasilan usaha pada pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan.

3. Untuk mengetahui pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan.

1.5 Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas kajian ilmu kewirausahaan, khususnya mengenai perilaku kewirausahaan dan keberhasilan usaha.

2. Kegunaan Praktis

Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi para pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan mengenai perilaku kewirausahaan yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pengusaha percetakan Pagarsih pasar Ulekan.